Catalogue no. 11-624-MIE — No. 006
ISSN: 1708-0169
ISBN: 0-662-36942-4

Analytical Paper

Insights on the Canadian economy

Do Canadians pay more than Americans for the same products?

by John Baldwin and Beiling Yan

Micro-economic Analysis Division
18-F, R.H. Coats Building, Ottawa, K1A 0T6

Telephone: 1 800 263-1136

This paper represents the views of the authors and does not necessarily reflect the opinions of Statistics Canada.

Statistics Canada Statistique Canada

Canada

Do Canadians pay more than Americans for the same products?

by
John Baldwin
et
Beiling Yan

11-624-MIE No. 006
ISSN : 1708-0169
ISBN : 0-662-36942-4

Micro-Economic Analysis Division
R.H. Coats Building, 18-F
Ottawa, K1A 0T6
Statistics Canada

April 2004

How to obtain more information:
National inquiries line: 1-800-263-1136
E-mail inquiries: infostats@statcan.ca

Published by authority of the Minister responsible for Statistics Canada

© Minister of Industry, 2004

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced, stored in a retrieval system or transmitted in any form or by any means, electronic, mechanical, photocopying, recording or otherwise without prior written permission from Licence Services, Marketing Division, Statistics Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Aussi disponible en français

105-06284/

Abstract

The paper examines whether Canadians were paying more than the Americans for the goods and services they purchase. Based on more than 160 product price data for each of the five years under study (1985, 1990, 1993, 1996, 1999), the study finds that there were, on average, no significant price differences between the two countries for highly standardized products that flow relatively freely across borders. There were, however, subsets of products with significant differences. Over the period under study, Canadian consumers on average paid 4% more for highly differentiated tradable products, but 8% less for products that are not easily traded across borders, such as services. Given the size of the service sector, lower prices for services in Canada plays an important role in determining our standard of living compared with the United States. We also find that the shifts in the price differences (expressed in the same currency) generally reflected fluctuations in the exchange rate. Canadian prices adapt with a lag to U.S. price changes that are brought about by changes in the exchange rate.

Introduction

Successive rounds of trade negotiations that culminated with the Free Trade Agreement between Canada and the U.S. in 1989 have led to the increasing integration of the economies of the two countries. One indicator of the degree of integration is the extent to which Canadian prices are similar to those in the United States

In a perfectly integrated, competitive North American market, identical internationally traded products should sell for the same common-currency price in each country, thereby obeying the so-called 'Law of One Price'. Exceptions may occur to this rule, since differences in productivity, cost, and market power may result in price differences across countries. Moreover, some products, notably services, are not generally traded as much as goods are, so their prices are likely to disobey the 'Law of One Price'.

One may therefore expect that the purchasing power of a Canadian and an American dollar depends on the product being purchased and the degree of integration of the two economies. In this paper, we ask how the level of Canadian prices differs from their U.S. counterparts across different product groups and how the difference has evolved over time.

Data sources

The data used come from our Purchasing Power Parity program. It contains more than 160 bilateral commodity prices over five benchmark years (1985, 1990, 1993, 1996 and 1999). To make the data more comparable, we concentrate on products in the business sector and exclude government expenditures. This results in a set of 168 goods and services for the first four years and 165 for 1999 (the classification system is slightly different between the first four years and 1999).

Goods and services are classified into three groups: homogenous tradables, differentiated tradables and non-tradables. In general, products that are not easily shipped across borders (such as construction, services and utilities) are classified as non-tradables. Products that can flow relatively freely across borders are classified as tradables. Within tradables, those that are more standardized (such as food products like flour) are grouped together as homogenous tradables, and those that are relatively more heterogeneous in nature (such as machinery and equipment) are defined as differentiated tradables.[1]

Comparative price levels–what are they?

Price level differences are examined using the ratio of prices in the two countries, where prices are expressed in the same currency—in this case, the U.S. dollar. The comparative price level (CPL) measures the degree to which one country's price level is above or below the other's. For example, for a kilo of rice costing 2.49 ($U.S.) in the U.S. and 2.99 ($Can) in Canada and an exchange rate of 70 cents (U.S.) the CPL is 0.84 ((2.99 × 0.7)/2.49), implying a price level in Canada 16% lower than in the United States.

If the Canadian price was 3.52 ($Can), then the CPL would be 1.0 ((3.52 x 0.7)/2.49). In this case, there is no gain to be made from arbitrage. If trade removed price differences, an appreciation in the exchange rate (from 0.7 to 1.0) would be accompanied by a fall in the Canadian price from 3.52 to 2.49 and the CPL would remain at 1.0. If Canadian prices do not fully adjust downward to an upward movement in the exchange rate, the Canadian price (expressed in U.S. dollars) would rise relative to the United States price. If arbitrage equated the two prices quickly, a change in the exchange rate would be accompanied by no change in the relative price (CPL). In this case, the correlation between changes in the exchange rate and the CPL would be zero. When there is no reaction of the Canadian price to the exchange rate, the correlation between changes in the exchange rate and the CPL would be 1.0.

Comparative price levels by product group

The median comparative price levels for each of the three product groups over the five years are shown in Table 1 (all tables are presented with the U.S. as the reference country). For products that can flow relatively freely across borders, prices were on average 3% more expensive in Canada than in the U.S. For products that are not easily traded across borders, such as services, prices were on average 8% cheaper in Canada. The latter probably reflects the fact that services are labour intensive to produce, and Canadian wages are lower than American wages.

[1] The grouping scheme is based on professional judgement and discriminant analysis (that utilizes information such as the Grubel intra-industry trade index, the intensity of advertisement, and the number of commodities within each product group) to capture the extent to which products fall into the homogeneous or differentiated class.

Table 1: Median comparative price level by product group (U.S. = 1.0)

Group	Number of observations	Comparative price level	Price difference in %
Tradable	600	1.03	3
Homogeneous tradable	344	1.02	2
Differentiated tradable	256	1.04	4
Non-tradable	235	0.92	-8

The price differences for both tradables and non-tradables are statistically significant.[2] However, for highly standardized homogenous tradables, prices were only 2% more expensive in Canada than in the U.S., a statistically insignificant difference. This is consistent with the argument that competitive pressures tend to equalize prices for identical products.

Changes in comparative price levels over time

One of the factors that affect the comparative price levels is the exchange rate. In the short-run, prices in Canada may not respond to exchange rate movements for a number of reasons. For one thing, prices reflect both the cost of the manufactured good and the sellers' margin. This margin is not tradable to the same degree as manufacturing products. Therefore, Canadian prices may not respond immediately to fluctuations in the exchange rate. In these cases, movements in the CPL will be correlated with currency changes.

As noted, if prices in Canada do not respond immediately to an appreciation of the exchange rate by declining, the CPL (Canadian prices expressed in U.S. dollars divided by U.S. prices) will move up. If Canadian prices do not move up in proportion to a depreciation in the exchange rate, the comparative price level will move down. If Canadian prices adjust proportionately to exchange rate changes, there will be no change in the CPL.

The exchange rate between Canada and the U.S. has undergone several long-term movements during the last twenty years. Our dollar depreciated relative to the U.S. dollar from 1980 to 1986, followed by an appreciation from 1986 to 1991. Since 1991, the Canadian dollar declined steadily from 87 cents (U.S.) to only 64 cents in 2002.

Changes in the exchange rate are reflected in the movement of the comparative price level of the two countries. Table 2 and Figure 1 show that the median comparative price levels followed movements in the exchange rate. This means that as the Canadian dollar appreciated, our products became relatively more expensive than those in the U.S. (expressed in a common currency). For example, when the Canadian dollar appreciated in the late 1980s, the median price in Canada for all products used in this study increased from being 5% less expensive than in the U.S. in 1985 to 10% more expensive in 1990. Despite the depreciation of our dollar after 1991, the purchasing power of Canadian consumers nevertheless has improved. By 1999, the overall median price in Canada was 7% lower than the U.S. counterpart. This difference was 12% for homogenous tradables, 0.5% for differentiated tradables and 18% for non-tradables.

[2] At the 1% confidence level.

Table 2: Median comparative price level by commodity group over time (U.S. = 1.0)

	1985	1990	1993	1996	1999
Tradables					
Comparative price level	0.98	1.14	1.09	1.02	0.95
Price difference (%)	-2	14	9	2	-5
Homogeneous tradables					
Comparative price level	0.98	1.13	1.07	1.01	0.88
Price difference (%)	-2	13	7	1	-12
Differentiated tradables					
Comparative price level	0.98	1.15	1.11	1.03	1.005
Price difference (%)	-2	15	11	3	0.5
Non-tradables					
Comparative price level	0.83	1.01	0.98	0.89	0.82
Price difference (%)	-17	1	-2	-11	-18
All products					
Median	0.95	1.10	1.04	0.99	0.93
Price differences (%)	-5	10	4	-1	-7
Exchange Rate	0.73	0.86	0.78	0.73	0.67

Figure 1: Median comparative price level by group (U.S. = 1.0)

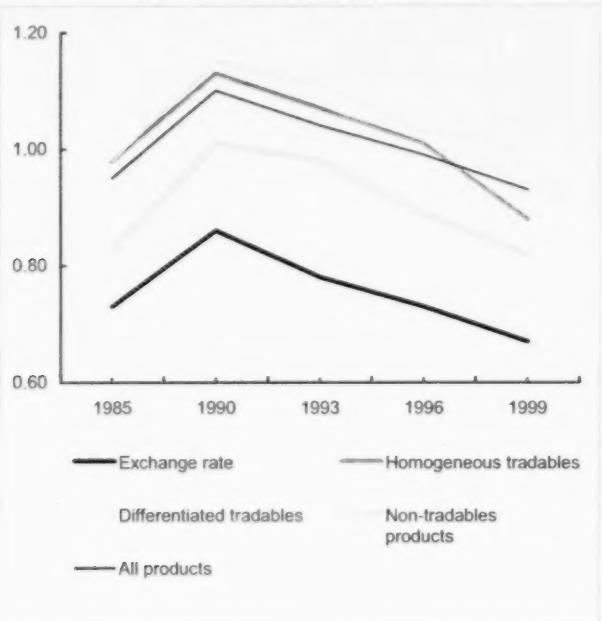
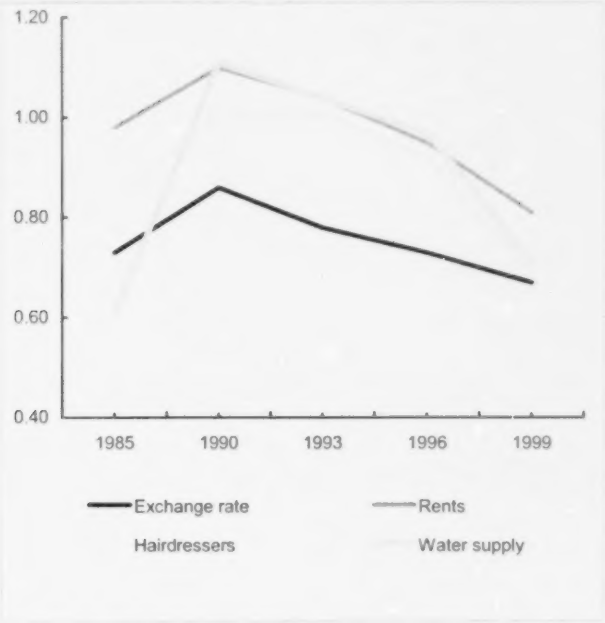


Figure 2: Comparative price level (U.S. = 1.0)

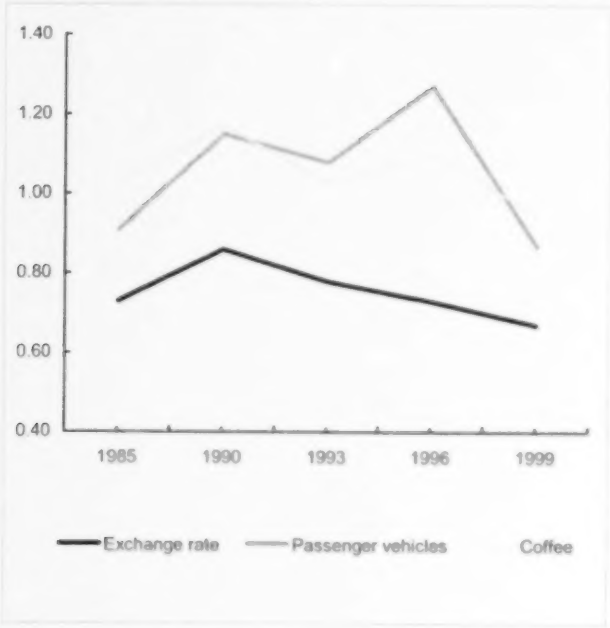


The correlation between changes in the comparative price level and exchange rate movements varies for individual items. For example, movements in the CPL for non-tradables like hairdressers, rents and the water supply largely reflect exchange rate movements, with a correlation of 0.81, 0.93 and 0.97, respectively (Figure 2). Canadian prices (expressed in Canadian dollars) do not respond to exchange rate movements and therefore the CPL (expressed in U.S. dollars) almost completely reflects movements in the exchange rate.

Changes in the CPL for items such as autos and coffee partly reflect exchange rate fluctuations (Figure 3). For example, in 1985 it cost 9% less to buy a vehicle in Canada than in the United States. By 1990, however, it had become 15% more expensive in Canada, following a period when the Canadian dollar appreciated. By 1999, after the steady depreciation in the Canadian dollar, it had become 14% less expensive. The correlation between exchange rate changes and changes in the CPL is 0.80 for coffee and 0.70 for autos. Although still high, they are less than the three non-tradable examples.

It should be noted that changes in the CPL for non-homogeneous tradables did not move by as much as the exchange rate. The size of the movement that occurs in the CPL as exchange rates fluctuate might be taken as a measure of the degree to which price discrimination developed in the two markets. The greater the movement in the CPL, the greater the differential that develops between U.S. and Canadian prices (expressed in the same currency). It is therefore noteworthy that the differential widened more in the homogeneous rather than the differentiated sectors by 1999.

Figure 3: Comparative price level (U.S. = 1.0)



Conclusion

It is important to be able to assess and evaluate how our economy compares with that of our major trading partner. We examined the purchasing power of Canadian consumers relative to their American counterparts in order to assess the degree of integration between the markets of the two countries.

Based on more than 160 product price data for the five years under study, we find that on average there were no significant price differences between the two countries for highly standardized products that flow relatively freely across borders.

There were, however, subsets with significant differences. Over the period under study, Canadian consumers on average paid 4% more on highly differentiated tradable products, but 8% less for products that are not easily traded across borders, such as services. Given the size of the service sector, their lower price in Canada plays an important role in determining our standard of living compared with the United States.

Shifts in comparative price levels between the two countries generally reflected fluctuations in the exchange rate. Canadian prices, especially for tradable goods, may reflect U.S. prices in the long run, but they react slowly to exchange rate movements. There is a lag in adaptation of Canadian prices to U.S. prices when expressed in similar currencies.

N° 11-624-MIF au catalogue — N° 006
ISSN: 1708-0177
ISBN: 0-662-76700-4

Document analytique

Aperçus sur l'économie canadienne

Les Canadiens paient-ils plus que les Américains pour les mêmes produits?

par John Baldwin et Beiling Yan

Division de l'analyse micro-économique
Immeuble R.H.Coats, 18e étage, section F, Ottawa, K1A 0T6

Téléphone: 1 800 263-1136

Toutes les opinions émises par les auteurs de ce document ne reflètent pas nécessairement celles de Statistique Canada.

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Les Canadiens paient-ils plus que les Américains pour les mêmes produits?

par
John Baldwin
et
Beiling Yan

11-624-MIF N° 006
ISSN : 1708-0177
ISBN : 0-662-76700-4

Division de l'analyse microéconomique
Immeuble R.H.Coats, 18e étage, section F
Ottawa, K1A 0T6
Statistique Canada

Avril 2004

Pour obtenir de plus amples renseignements :
Service national de renseignements : 1-800-263-1136
Demandes par courriel : infostats@statcan.ca

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2004

Tous droits réservés. Il est interdit de reproduire ou de transmettre le contenu de la présente publication, sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, enregistrement sur support magnétique, reproduction électronique, mécanique, photographique, ou autre, oud e l'emmagasiner dans un système de recouvrement, sans l'autorisation écrite préalable des Services de concession des droits de licence, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Also available in English

Résumé

Le présent document examine si les Canadiens paient plus que les Américains pour les biens et services qu'ils achètent. En nous reportant aux données de prix sur plus de 160 produits dans chacune des cinq années (1985, 1990, 1993, 1996, 1999) visées, nous constatons que, en moyenne, il n'y avait pas de différences de prix significatives entre le Canada et les États-Unis pour des produits hautement normalisés qui sont d'une circulation transnationale relativement libre. On pouvait cependant dégager des sous-ensembles aux différences significatives. Dans la période étudiée, les consommateurs canadiens ont payé en moyenne 4 % de plus pour des produits échangeables hautement différenciés, mais 8 % de moins pour des produits qui ne s'échangent pas facilement par la frontière canado-américaine comme les services. Vu la taille du secteur des services, les prix moindres de ces derniers au Canada contribuent largement à la détermination des niveaux de vie canadiens par rapport aux niveaux de vie américains. Nous constatons aussi que l'évolution des différences du niveau de prix (exprimées dans la même monnaie) traduisait généralement les variations du taux de change. Les prix canadiens s'adaptent avec un décalage aux changements des prix américains qui sont apportés par les changements du taux de change.

Introduction

La succession de cycles de négociations commerciales qui ont culminé dans la conclusion en 1989 de l'Accord canado-américain de libre-échange (ALE) a entraîné une intégration accrue entre les économies de ces deux pays. Un indicateur du degré d'intégration est le degré d'alignement des prix canadiens sur les prix américains.

Sur un marché nord-américain parfaitement intégré et concurrentiel, des produits identiques échangés sur le plan international devraient commander dans les divers pays visés le même prix de vente dans une monnaie commune suivant ce que l'on appelle la loi du prix unique. Il peut y avoir des exceptions à cette règle, car des différences de productivité, de coût de revient et de pouvoir d'achat peuvent déterminer des différences de prix entre les pays. Ajoutons que certains produits, et notamment les services, ne s'échangent pas aussi généralement que les biens et que leurs prix n'obéiront sans doute pas à cette loi.

On peut donc s'attendre à ce que les pouvoirs d'achat respectifs des dollars canadien et américain dépendent des produits qui sont achetés et du degré d'intégration des deux économies. Dans cet article, nous nous demanderons comment les prix canadiens se distinguent en niveau des prix américains selon les catégories de produits et comment cet écart a évolué au fil des ans.

Sources de données

Les données exploitées viennent de notre Programme de parité de pouvoir d'achat. Elles appréhendent plus de 160 prix de produits du commerce bilatéral dans cinq années de référence, à savoir 1985, 1990, 1993, 1996 et 1999. Pour rendre les données plus comparables, nous nous concentrons sur les produits du secteur des entreprises en excluant les dépenses des administrations publiques. Nous obtenons ainsi une description de 168 biens et services pour les quatre premières années et de 165 pour 1999 (le système de classification diffère légèrement entre ces premières années et 1999).

Les biens et les services sont classés dans trois groupes : produits échangeables homogènes, produits échangeables différenciés et produits non échangeables. En général, on considère comme non échangeables les produits qui ne s'expédient pas aisément par la frontière canado-américaine (qu'il s'agisse de la construction, des services en général ou des services publics). Seront donc qualifiés d'échangeables les produits d'une circulation transnationale relativement libre. Dans cette catégorie, il y aura des produits plus normalisés (produits alimentaires comme la farine) comme produits homogènes et des produits relativement plus hétérogènes (machines et matériel, par exemple) comme produits différenciés[1].

En quoi consistent les niveaux de prix comparés?

Nous examinerons les différences de niveau de prix par les ratios de prix bilatéraux, ceux-ci étant exprimés dans la même monnaie, le dollar américain en l'occurrence. Les niveaux de prix comparés (NPC) mesurent le degré de supériorité ou d'infériorité du niveau des prix d'un produit national par rapport au produit correspondant de l'autre pays. Ainsi, pour un kilo de riz de 2,49 $ (dollars américains) aux États-Unis et de 2,99 $ (dollars canadiens) au Canada et un taux de change de 70 cents (É.-U.), le NPC est de 0,84 ((2,99 x 0,7)/2,49), ce qui implique une infériorité de 16 % du prix canadien par rapport au prix américain.

Si le prix était de 3,52 $ (dollars canadiens) au Canada, le NPC serait de 1,0 ((3,52 x 0,7)/2,49). Dans ce cas, il n'y a aucun gain d'arbitrage. Si les différences de prix s'éliminaient dans le commerce, une augmentation du taux de change (de 0,7 à 1,0) s'accompagnerait d'une baisse du prix canadien de 3,52 à 2,49 et le NPC demeurerait à 1,0. S'ils ne s'adaptaient pas entièrement en baisse à une hausse du taux de change, les prix canadiens (exprimés en dollars américains) s'accroîtraient par rapport aux prix américains. Si prix canadiens et prix américains se soldaient rapidement en équilibre par arbitrage, à une variation du taux de change correspondrait une absence de variation du prix relatif (NPC), auquel cas la corrélation de variation serait nulle entre le taux de change et les NPC. Si un prix canadien ne réagit pas au taux de change, cette même corrélation serait de 1,0 entre le taux de change et le NPC.

[1] Notre plan de classement repose sur le jugement professionnel et l'analyse discriminante (comme données, on considère l'indice commercial intraindustriel de Grubel, l'intensité de la publicité et le nombre de produits appartenant aux divers groupes). Il s'agit de voir dans quelle mesure les produits se rangent respectivement dans le groupe homogène et le groupe différencié.

Niveaux de prix comparés par groupe de produits

Le tableau 1 indique la médiane des niveaux de prix comparés sur cinq ans dans chacun de nos trois groupes de produits (dans tous les tableaux, les États-Unis sont le pays de référence). Pour les produits d'une circulation transnationale relativement libre, les prix étaient en moyenne de 3 % plus élevés au Canada qu'aux États-Unis. Pour les produits qui ne s'échangent pas facilement d'un pays à l'autre comme les services, les prix étaient en moyenne de 8 % inférieurs au Canada. L'explication en est probablement que la prestation de services exige plus de main-d'œuvre et que les salaires canadiens le cèdent aux salaires américains.

Tableau 1 : Médiane des niveaux de prix comparés par groupe de produits (États-Unis = 1,0)

Groupe	Nombre d'observation	Niveau de prix comparé	Différence de prix en %
Produits échangeables	600	1,03	3
Homogènes	344	1.02	2
Différenciés	256	1,04	4
Produits non échangeables	235	0,92	-8

Les différences de prix sont statistiquement significatives pour les produits échangeables ou non[2], mais dans le cas des produits normalisés ou homogènes, les prix canadiens ne l'emportaient que de 2 % sur les prix américains. Cette différence n'était pas statistiquement significative. Cela accrédite l'argument selon lequel les pressions de la concurrence tendent à égaliser les prix de produits identiques.

Évolution dans le temps des niveaux de prix comparés

Un des facteurs qui influent sur les niveaux de prix comparés est le taux de change. Il est possible que, à court terme, les prix canadiens ne réagissent pas aux mouvements du taux de change pour diverses raisons. Disons d'abord que les prix traduisent tant le coût de revient d'un produit manufacturé que la marge du vendeur, laquelle n'est pas échangeable autant que le produit manufacturé. Il se peut donc que les prix canadiens ne réagissent pas immédiatement aux mouvements du taux de change, auquel cas les mouvements des NPC seront en corrélation avec les variations de la monnaie.

Comme nous l'avons noté, si les prix ne réagissent pas immédiatement en baisse à une augmentation du taux de change, les NPC (division des prix américains par les prix canadiens exprimés en dollars américains) évolueront en hausse. Si les prix canadiens ne s'élèvent pas en proportion d'une diminution du taux de change, les niveaux de prix comparés évolueront en baisse. Si les prix canadiens s'adaptent proportionnellement aux variations du taux de change, les NPC n'évolueront pas.

[2] Au taux de confiance de 1 %.

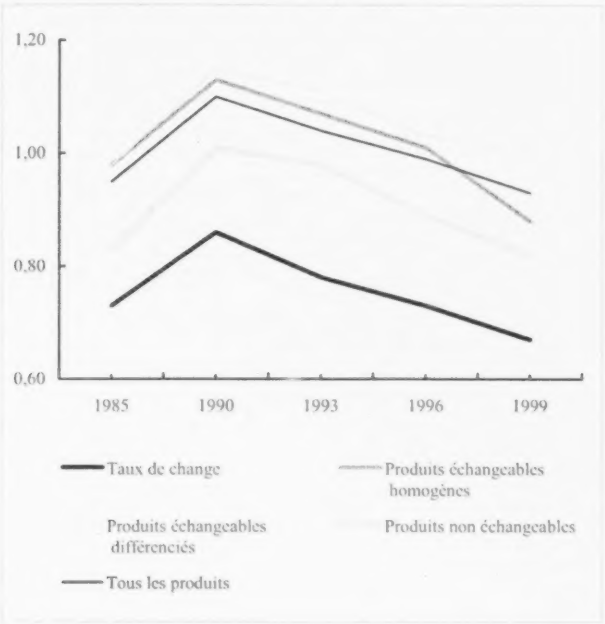
Le taux de change canado-américain a subi plusieurs mouvements à long terme depuis 20 ans. Notre dollar s'est dévalorisé de 1980 à 1986 et valorisé de 1986 à 1991 par rapport au dollar américain. Depuis cette dernière année, il a constamment perdu de sa valeur, passant de 87 cents É.-U.) à 64 seulement en 2002.

Les variations du taux de change se retrouvent dans l'évolution des prix comparés des deux pays. Le tableau 2 et la figure 1 indiquent que la médiane des niveaux de prix comparés a suivi les mouvements du taux de change, ce qui signifie que, au gré de la valorisation du dollar canadien, nos produits sont devenus relativement plus chers que les produits américains (prix exprimés dans une monnaie commune). Ainsi, lorsque le dollar canadien s'est valorisé vers la fin de la décennie 1980, le prix médian au Canada de tous les produits visés par notre étude a évolué en hausse : il était de 5 % inférieur au prix correspondant aux États-Unis en 1985 et de 10 % supérieur en 1990. Malgré la dévalorisation de notre dollar après 1991, le pouvoir d'achat des consommateurs canadiens s'est amélioré. En 1999, le prix médian global était de 7 % moins élevé au Canada qu'aux États-Unis. La différence était de 12 % pour les produits échangeables homogènes, de 0,5 % pour les produits échangeables différenciés et de 18 % pour les produits non échangeables.

Tableau 2 : Médiane des niveaux de prix comparés par groupe de produits dans le temps (États-Unis = 1,0)

	1985	1990	1993	1996	1999
Produits échangeables					
Niveau de prix comparé	0,98	1,14	1,09	1,02	0,95
Différence de prix (%)	-2	14	9	2	-5
Produits échangeables homogènes					
Niveau de prix comparé	0,98	1,13	1,07	1,01	0,88
Différence de prix (%)	-2	13	7	1	-12
Produits échangeables différenciés					
Niveau de prix comparé	0,98	1,15	1,11	1,03	1,005
Différence de prix (%)	-2	15	11	3	0.5
Produits non échangeables					
Niveau de prix comparé	0,83	1,01	0.98	0,89	0,82
Différence de prix (%)	-17	1	-2	-11	-18
Ensemble des produits					
Médiane	0,95	1,10	1,04	0,99	0,93
Différence de prix (%)	-5	10	4	-1	-7
Taux de change	0,73	0,86	0,78	0,73	0,67

Figure 1 : Niveau de prix comparés médian par groupe (É.-U.=1,0)



Il y a variation selon les produits de la corrélation entre les changements de niveau de prix comparé et le taux de change. Ainsi, les mouvements des NPC de produits non échangeables comme les coiffures, les loyers et les services d'eau traduisent largement les mouvements du taux de change avec des valeurs respectives de corrélation de 0,81, 0,93 et 0,97 (figure 2). Les prix canadiens (exprimés en dollars canadiens) ne réagissent pas à ces derniers mouvements et, par conséquent, les NPC (exprimés en dollars américains) sont presque entièrement le reflet des mouvements du taux de change.

Les variations des NPC de produits comme les automobiles et le café traduisent en partie les variations du taux de change (figure 3). Ainsi, il en coûtait 9 % de moins en 1985 pour acheter une voiture au Canada qu'aux États-Unis. En 1990 cependant, les prix étaient de 15 % supérieurs au Canada après une période de valorisation du dollar canadien. En 1999, les voitures étaient moins chères dans une proportion de 14 % au terme d'une période de constante dévalorisation du dollar canadien. La corrélation entre les variations respectives du taux de change et des NPC est de 0,80 pour le café et 0,70 pour les voitures. Bien qu'ils soient encore élevés, ces coefficients de corrélation sont moindres que les trois exemples de produits non échangeables.

Figure 2 : Niveau de prix comparés (É.-U.=1,0)

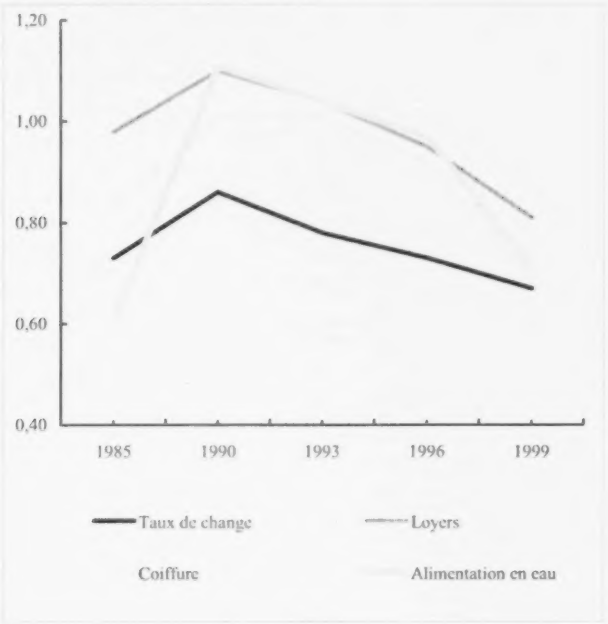
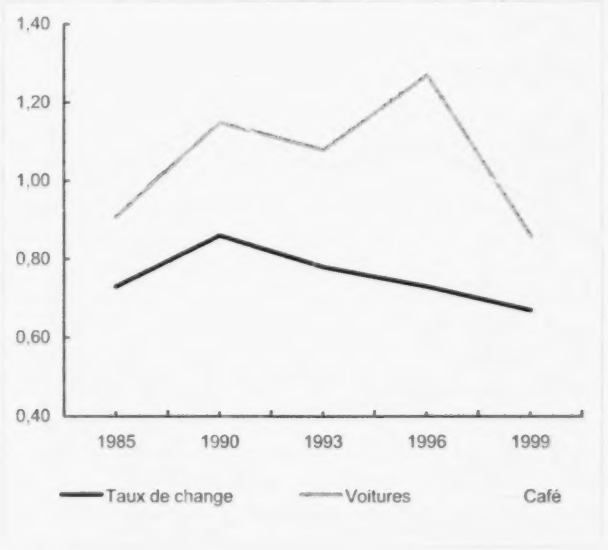


Figure 3 :Niveau de prix comparés (É.-U. = 1,0)



Il convient de noter que l'évolution des NPC des produits échangeables différenciés n'est pas été aussi ample que celle du taux de change. L'importance de l'évolution des NPC au gré des fluctuations de taux de change pourrait nous livrer une mesure du degré de discrimination de prix sur les deux marchés. Plus s'accroît le mouvement des NPC, plus augmente aussi l'écart entre les prix américains et canadiens (exprimés dans une même monnaie). On notera donc avec intérêt que la différence s'était plus accentuée en 1999 dans les produits homogènes que dans les produits différenciés.

Conclusion

Il importe de pouvoir évaluer comment notre économie se compare à celle de notre principal partenaire commercial. Nous nous sommes attachés au pouvoir d'achat des consommateurs canadiens par rapport à celui des consommateurs américains de manière à juger du degré d'intégration des marchés des deux pays.

En nous reportant aux données de prix sur plus de 160 produits dans les cinq années visées, nous constatons que, en moyenne, il n'y avait pas de différences de prix significatives entre le Canada et les États-Unis pour des produits hautement normalisés qui sont d'une circulation transnationale relativement libre.

On pouvait cependant dégager des sous-ensembles aux différences significatives. Dans la période étudiée, les consommateurs canadiens ont payé en moyenne 4 % de plus pour des produits échangeables hautement différenciés, mais 8 % de moins pour des produits qui ne s'échangent pas facilement par la frontière canado-américaine comme les services. Vu la taille du secteur des services, les prix moindres de ces derniers au Canada contribuent largement à la détermination des niveaux de vie canadiens par rapport aux niveaux de vie américains.

L'évolution du niveau de prix comparés entre les deux pays traduisait généralement les variations du taux de change. Les prix canadiens, plus particulièrement des produits échangeables, peuvent être le reflet des prix américains à long terme, mais ils réagissent lentement aux mouvements du taux de change. Il y a un décalage dans l'adaptation des prix canadiens aux prix américains lorsqu'on exprime les uns et les autres dans une même monnaie.